

COPY EXPERT

Treinamento de Copy

1. Copywriting
2. Princípios Básicos
3. Necessidades, Benefícios e Objeções
4. Historias
5. Quebra De Padrão
6. Palavras Poderosas
7. Modelos De Títulos
8. Modelos Para Bullets
9. Modelos De Comunicações
10. Modelos De Metáforas
11. Modelos De Copys Para Anúncios
12. Modelos De Linhas De Assunto
13. Modelos De Roteiro De Vídeos
14. Elementos De Uma Copy
15. Modelos De Página De Vendas
16. Modelo De Webinar De Vendas
17. Usando a Copy no Seu Marketing

Copywriting

Como Fazer Seus Clientes Se Apaixonarem Pelos
Seus Produtos e Praticamente Implorarem
Para Comprar De Você...

ATENÇÃO: Você Vai Ter Acesso Agora...

**Aos Meus Melhores e Mais Bem Guardadas Segredos
e Estratégias Para (No Mínimo) **Aumentar Em 317%**
Suas Vendas, Sem Ser Chato, Mesmo Se Você Já
Tentou De Tudo. Garantido!**

Os “MAIS IMPORTANTES”

TRÁFEGO e COPY

Afinal De Contas, Preciso Saber Copywriting?

★ Copywriting é absolutamente **Importante Para O Sucesso Do Seu Negócio Online;**

★ **Copywriting NÃO É Criar um Vídeo de Vendas;**

★ Podemos resumir o conceito de **Copywriting**, como a **Arte De Se Comunicar Persuasivamente;**

• Ex. Você **Convence O Lead A Comprar Com Copywriting;**

★ **Copy** é sobre usar as palavras de uma forma que chama a atenção, **Desperta Curiosidade E Interesse, E Depois Leva A Ação;**1

ONDE USAMOS A COPY?

★ Usamos Copy Em Todos Os Lugares Onde Vamos Nos Comunicar Com Potenciais Clientes:

- ★ Todas as **Páginas Do Site**;
 - ★ **Páginas De Captura**;
 - ★ No **Email Marketing**;
 - ★ Nas publicações em **Redes Sociais**;
 - ★ Nos **Anúncios**;
 - ★ Nas **Páginas ou Vídeos De**
- Vendas**;
 - ★ No **Título** e Descrição de Posts de Blog;
 - ★ Em **Vídeos** (Youtube);
 - ★ Em todos os **Títulos E Subtítulos**;
 - ★ Em toda sua **Comunicação**;

Princípios Básicos

01

CONHEÇA O PRODUTO

01

CONHEÇA O PRODUTO

- Qual o Nome Do Produto?
- Descrição do produto?
- Como um Cliente O Descreve?
- O que torna o Produto Único?
- Qual o Principal Benefício?
- Qual Outro Grande Benefício?
- O que Ele Resolve, maior?
- Quais as Características?

02

CONHEÇA O PÚBLICO

02

CONHEÇA O PÚBLICO

- Quem Compra hoje?
 - Quem é o Cliente Ideal?
 - Descreva seu Cliente Atual?
 - O que eles Elogiam no produto?
 - Quais as Objeções deles?
 - Quais as Soluções Para As
- Objeções?
 - Quais os Medos E Frustrações dos clientes?
 - Qual o Principal Desejo do seu Cliente?
 - O que ele Pretende Conquistar com seu produto?

03

GATILHOS MENTAIS

03

GATILHOS MENTAIS

- Urgência;
- Escassez;
- Reciprocidade;
- Prova e Presença Social;
- Autoridade;
- Garantia;
- Multi Canal;
- Compromisso e Coerência;
- Exclusividade;
- Especificidade;
- Porque;
- Descaso;
- Grupo/Pertencimento;
- Novidade;
- Culpa;
- Medo;

04

O INÍCIO DA COPY

05

CONVERSA CONTÍNUA

05

CONVERSA CONTÍNUA

- “Sua Voz” de comunicação deve ser em tom de Familiaridade e Amizade;
- Nada de textos acadêmicos, escreva Falando Com Um Amigo;
- Aquele que esta recebendo sua mensagem provavelmente Esta Sozinho, portanto sua Comunicação Deve Ser Direcionada A Uma Única Pessoa;
- Palavras importantes aqui são “Você, Seu, Sua”;
- Fale Com Detalhes, não com generalidade (dias, horas, números, 317%, etc.);
- No máximo possível use Emoção e não lógica;

06

RELACIONAMIENTO

06

RELACIONAMENTO

- Conte Histórias Sobre você e faça com que os prospectos se conectem com você (a história deve ter algum significado com seus prospectos);
- Use Contextos, Palavras, Expressões E Gírias que seus prospectos usam normalmente;
- Para Isso Pesquise Em Canais De Conversas (Redes Sociais) e interaja com sua audiência;

07

CLAREZA

08

ESCANEÁVEL

09

LOOPS

LOOPS

- Loops são **Ganchos Ao Longo Da Sua Copy** que garantem que os ouvintes ficarão até o fim;
- Utilização é muito simples, **Basta Iniciar Um Diálogo**, ou seja, abrir um certo tipo de comunicado e **Deixar Para Responde-lo Depois**;

“E isso que acabei de falar, é parte dos 3 maiores erros que alguém podem cometer ao tentar investir seu dinheiro. Tudo bem, sei que ainda não falei os erros, porém eu sei da grande importância deles, então fica tranquilo que já já eu te falo quais são”;

- Inconscientemente, o ouvinte vai querer fechar esse espaço que você abriu...

10

MODALIDADES DE VENDA

10

MODALIDADES DE VENDA

- Nós temos modalidades sensoriais e modalidades de aprendizado. Quando utilizamos disso na nossa Copy conseguimos resultados além do imaginado.
- Audição, Visão, Tato | Escute, Veja, Sinta, Imagine...
- “Agora veja bem, essa oferta especial só é válida....”
“Agora imagine isso, acordar todos os dias pela manhã...”
“Ta, espera, agora olha aqui, mas olha aqui nos meu olhos, e me fala...”
- Com isso você Mantém O Usuário No Momento Presente, trazendo ele de volta a você;

10

MODALIDADES DE VENDA

- Temos também as modalidades de aprendizado: Evitar, Curtir, Como Fazer...
- Somos movidos por 2 Gatilhos, DOR (MEDO) E PRAZER... Fazemos o que fazemos por conta de um desses 2 gatilhos;
- O Maior É O MEDO. Portanto uma dica é anunciar nas suas COPYs que você vai mostrar algo para eles evitarem e então não sofrerem... 😊
- Já a modalidade “Curtir (Prazer)”, Para Ativa-la “Pinte” na mente do ouvinte como será a vida dele após aplicar o que você quer;
- Já o “Como Fazer” é ativado quando você explica o Passo a Passo para algo;

URGÊNCIA

- ★ “Tem que aproveitar agora, senão vai acabar”;
- ★ Esse é o gatilho mais simples;
- ★ Simplesmente colocar Prazos Para Ele Agir;
- ★ Você pode usar isso em toda sua comunicação de vendas;
- ★ Colocando prazos para seus bônus, para descontos, para lançamentos;
- ★ Usar o contador regressivo serve pra isso;



ESCASSEZ

- ★ “Oferta limitada por quantidade”;
- ★ Deixe claro que existe uma Quantidade Limitada e que vai acabar em qualquer momento;
- ★ Por exemplo: “Acentos em um evento”. Nesse exemplo existe uma escassez muito real;
- ★ Você pode usar dizendo que “sua mentoria de bônus só vai aceitar 30 pessoas”;



RECIPROCIDADE

- ★ “Eu me relaciono e compro de quem me ajuda primeiro”;
- ★ Esse gatilho é mágico! Quando você recebe algum presente de alguém, Você Se Sente Obrigado A Dar Um Presente De Volta;
- ★ Aqui no marketing digital, podemos falar em marketing de conteúdo;
- ★ Portanto, o valor que você gerar para seu cliente através de conteúdo gratuito, vai ser na proporção que ele vai comprar do você;



PROVA E PRESENÇA SOCIAL

- ★ “Se tem muita gente ali, então é bom”;
- ★ Se você vê dois restaurantes, um cheio e um vazio, automaticamente na sua mente o cheio é melhor;
- ★ Na sua comunicação mostre que tem muita gente em torno de você, que comprou de você, mostre números reais;
- ★ Eu por exemplo, falo muito: “mais de 100 mil alunos”;
- ★ A quantidade de pessoas em seus círculos sociais é importante aqui... Se você tem 10 mil seguidores no Instagram, seus clientes te veem de uma forma, porém se tiver 500 mil eles vão te ver de outra;



AUTORIDADE

- ★ “Um médico de jaleco branco, automaticamente é uma autoridade”;
- ★ Nós confiamos em autoridades;
- ★ Na sua comunicação deixe claro os Motivos Que As Pessoas Podem Confiar Em Você;
- ★ Aqui pode usar junto com o gatilho da Prova Social.
- ★ Também: Palestras em eventos, escrever um livro, gerar conteúdo online, estar presente nas redes sociais com sacadas, mostrar que você é bem sucedido na sua área;



GARANTIA

- ★ “O risco é todo meu, não seu”;
- ★ Aqui é muito simples, Deixe Claro Que Você Oferece Uma Garantia;
- ★ Pode chegar no estado da arte, oferecendo garantias condicionais:
 - ★ Se você não gostar devolvo seu dinheiro e te dou mais R\$ 500,00;
 - ★ Se não conseguir vou te mentorar por 3 meses, e se ainda assim não conseguir devolvo seu dinheiro;



MULTICANAL

- ★ “Nossa, ele deve ser bom, esta em todos os lugares”;
- ★ Esse é um gatilho de marketing geral, e você o ativa Estando Presente Em Vários Canais Que Possivelmente Seus Clientes Estão;
- ★ Basicamente pode ser feito de duas formas: remarketing e marketing de conteúdo;



COMPROMISSO E COERÊNCIA

- ★ “Se eu falei, então eu vou cumprir”;
- ★ As pessoas tendem a ser Coerentes Com O Que Falaram;
- ★ Para usar, umas das formas é em lançamentos, pedir para o cliente escrever no comentário algo como “eu estou comprometido” ou “eu faço parte desse grupo”... Então na hora da venda, você cita isso!
- ★ Nos meus vídeos do YouTube eu sempre falo no final “escreva aqui eu sou diferente”...
- ★ Ou o simples pedir “digite eu quero nos comentários” já ativa esse gatilho;



EXCLUSIVIDADE

- ★ “Todos queremos pertencer a um grupo”;
- ★ Tenha Grupos “VIP”;
- ★ Nos seus produtos tenha um grupo seletivo;
- ★ Se é afiliado, tenha um bônus que é um “grupo dos vencedores”;
- ★ Se vende qualquer outro produto, diga que os clientes participarão de um grupo seletivo de clientes;



ESPECIFICIDADE

- ★ “Quanto Mais Especifico Você For, Mais As Pessoas Vão Acreditar Em Você”;
- ★ Quando você fala “ganhei mais de R\$ 5.000,00 mês passado”, isso tem um certo nível de verdade perante o ouvinte, porém se você fala “ganhei R\$ 5.487,32 no mês passado” tem um nível bem maior;
- ★ Para ativa-lo é exatamente isso, ser específico nas suas comunicações;
- ★ “Oi, comecei a trabalhar em casa pela internet dia 27 do 4, fazem hoje 3 meses e meio, no primeiro mês não ganhei nada, no segundo foram exatos R\$ 2.547,32, no terceiro mês R\$ 5.421,87 e agora no quarto mês será bem mais... Quer saber como eu estou fazendo, clica no botão abaixo que eu te conto”;



PORQUÊ

- ★ “Mas, porquê? Eu preciso de uma razão, seja ela qual for...”;
- ★ Sabemos que nossas decisões são tomadas no subconsciente, porém, nossa mente sempre Procura Respostas Racionais Para Justificar Nossas Ações.
- ★ Mesmo em situações em que não há nenhuma justificativa inerente, nosso cérebro busca algum significado, alguma resposta.
- ★ (...) eu tenho certeza que qualquer pessoa pode iniciar seu negócio na internet porque com meu método passo a passo mesmo que você seja totalmente iniciante vai conseguir realizar, digo isso porque já centenas de pessoas totalmente sem experiência nenhuma com computadores terem resultados (...)



DESCASO

- ★ “Se você não quer, tudo bem, eu que não quero... Tem muito mais quem quer por aí...”;
- ★ “Olha, vamos deixar assim, sua empresa ainda não está preparada para esse tipo de evolução tão grande...”
- ★ “Se com tudo isso que acabei de te falar, você ainda não percebeu o incalculável potencial que esse método tem, então realmente o método expert não é mesmo pra você...”



GRUPO/PERTENCIMENTO

- ★ “Somos do grupo...”;
- ★ Pessoas são seres sociais, querem pertencer, querem ser aceitas, reconhecidas;
- ★ Crie uma espécie de família, grupo...
- ★ De um nome ao grupo;
- ★ Grupo Facebook, mastermind, mentoria, vips, etc...



NOVIDADE

- ★ “Tudo que é novo gera curiosidade e interesse”;
- ★ Basta na sua comunicação deixar claro o “quão novo seu produto, método, técnica é”;
- ★ “Eu descobri uma NOVA forma de...”



CULPA

- ★ “Nossa, eu deveria ter aproveitado...”;
- ★ Sentimento de culpa realmente mexe com as pessoas;
- ★ Portanto, sempre que possível avise-o que ele vai se sentir culpado...
- ★ “aqui embaixo tem um tempo passando, quando ele zerar já era, não vai mais ter jeito, não adianta vir me chamar depois, não importa o quão culpado você se sintá...”
- ★ “já sabemos que não conseguir ter seu negócio na internet não é culpa sua, é desses pilantras que só querem te enganar... Porém, agora você tem a chance de realmente mudar isso, e não tomar uma atitude agora isso sim é culpa sua, se você ficar parado agora amanhã vai se sentir culpado triste e arrependido”...



MEDO

- ★ “O medo de perder quase sempre funciona muito, as pessoas não se motivam tanto em ganhar alguma, porém se motivam muito mais para evitar perder”
- ★ “hoje você vai ter acesso ao Método Expert por 997, porém amanhã você vai perder todo o desconto e se quiser vai ser 1997, por questão de horas você perde 1000 reais”...
- ★ “eu sei que você tem medo de não conseguir, eu sei que você tem medo de desapontar sua família, eu sei que você tem medo que as pessoas olhem pra você com olhar de desprezo, descaso... Bom, hoje você tem a chance de nunca mais sentir medo...”



**Necessidades,
Benefícios E
Objeções**

ENTENDA...

- ✦ Entender seus clientes é fundamental para suas Copys;
- ✦ Com isso você consegue se conectar diretamente com eles de forma muito emocional, tocando diretamente no que ele deseja, no que os incomoda e retirando todas as barreiras;
- ✦ Esse é o papel de comunicar SUPRINDO Necessidades, MOSTRANDO Benefícios E QUEBRANDO Objeções;

NECESSIDADES

- ★ É realmente mais fácil vender algo com as Necessidades Do Cliente Em Mente do que com o seu próprio achismo;
- ★ Portanto, concentre muito tempo em descobrir essas necessidades;
 - Pesquisa social;
 - Pesquisa direta;
 - Conversa um a um;
- ★ Além, disso lembre-se que: A Perda É Mais Motivadora Do Que O Ganho, **O Medo É Mais Motivador Do Que O Desejo**. Pessoas fazem o dobro de esforço para evitar perder do que para ganhar;

NECESSIDADES

- ✦ Além disso, querem que Suas Necessidades Sejam Atendidos Agora. Somos mais pensadores de curto prazo.
- ✦ Quando surge uma nova necessidade em uma pessoa que faz com que ela saia e procure uma solução, a maioria quer Gratificação Instantânea.
- ✦ Em seu marketing, você quer falar sobre os benefícios imediatos e de curto prazo (o quanto for possível).

NECESSIDADES

- ✦ Portanto em toda sua comunicação pense: “Isso Conecta Com Alguma Necessidade Latente Do Meu Cliente”;
- ✦ Quando você fica “martelando” nas necessidades dos seus clientes e deixando claro que o que você tem resolve, isso é valor que você gera no seu produto;
- ✦ Caso contrario é desperdício;

EXERCÍCIO: NECESSIDADES

Quais As Necessidades Que Seus Clientes Tem

Ganhar renda extra...

Porque?

Para ter um estilo de vida melhor;

Porque?

Para dar mais conforto para sua família;

Porque?

Porque hoje eles passam dificuldade pela falta de dinheiro;

Como Comunicar Isso De Forma Imediata

“O que eu vou te ensinar hoje vai te permitir criar uma alta renda extra apenas nas horas vagas, com isso curtir o estilo de vida que sempre sonhou”

Imagina um método passo a passo capaz de fazer qualquer pessoa, mesmo com pouquíssimo tempo disponível ter uma renda extra e literalmente mudar de vida;

Quanto vale pra você ter tempo para sua família?
Quanto vale pra você brincar com seus filhos sem preocupação? Quanto vale pra você morar em um lugar de qualidade com segurança... Quanto vale pra você ter um plano de saúde e com isso dar segurança para sua família?

BENEFÍCIOS

- ★ Uma Cópia Efetiva É Aquela Que Explora Os Benefícios Dos Produto e não as características (características são importantes também, porém benefícios devem ser seu foco);
- ★ Precisa transmitir com clareza o que o produto é capaz de proporcionar na vida do cliente;
- ★ Listar “as aulas” de curso não é tão efetivo quanto listar o que cada etapa vai gerar para o usuário;

BENEFÍCIOS

- ★ **AULA:** Como criar uma conta do zero no LeadLovers e fazer toda a instalação passo a passo;
- ★ **BENEFÍCIO:** Vou te mostrar na prática, passo a passo uma ferramenta incrível usada pelos maiores especialistas online para vender diariamente praticamente no automático... Além de vender, ainda cria audiência e te posiciona como especialista (Aula 02 do Módulo 04);

BENEFÍCIOS

- ★ CARACTERÍSTICA: O FNO é um curso online que possui 18 módulos e mais 15 treinamentos bônus, com carga horária de mais de 150 horas;
- ★ BENEFÍCIO: O FNO é o único treinamento que te ensina do zero, passo a passo, como montar o seu negócio online lucrativo e ainda conta com o Método Resultado, que é o método comprovado para realizar vendas da forma mais rápida que poderia ser.

BENEFÍCIO do BENEFÍCIO

- ★ Além disso, vá além, você deve ir além de mostrar os benefícios do produto, deve mostrar os benefícios do benefício;

★ Porque? Porque? Porque?...

- ★ BENEFÍCIO: O FNO é o único treinamento que te ensina do zero, passo a passo, como montar o seu negócio online lucrativo e ainda conta com o Método Resultado, que é o método comprovado para realizar vendas da forma mais rápida que poderia ser.
- ★ BENEFÍCIO do BENEFÍCIO: Ter um negócio online lucrativo é tudo o que você precisa para ter flexibilidade de tempo, ter mais tempo livre para ficar com a família ou fazer o que você quiser. Você pode trabalhar de qualquer lugar, basta uma conexão com a Internet e um computador. E o melhor de tudo, você ficará cada vez mais próximo da tão sonhada liberdade financeira.

EXERCÍCIO: BENEFÍCIO

Características

Como configurar as sequências de emails no LeadLovers;

Benefícios

Vou te entregar de mão beijada a melhor sequência de emails para transformar pessoas que nem te conhecem em clientes fiéis que praticamente se sentem obrigados a comprar;

Benefício do Benefício

Uma estratégia que se aplicada da forma que eu mostro pode aumentar em 217% as suas vendas. Melhor é que funciona no automático, você faz uma vez e essa estratégia funciona pra sempre (Aula 02 do modulo 05)

OBJEÇÕES

- ★ Conheça as **Principais Objeções Dos Seus Clientes;**
- ★ **Objeções São Possíveis Dúvidas Ou Impedimentos** que os clientes tem em relação a compra;
- ★ Nas suas Copys, você precisa acabar com elas de forma clara;
- ★ Elas são específicas de cada produto, porém existem **Algumas Que São Gerais:**

OBJEÇÕES GERAIS

1. Isso não dá certo;
2. Eu não confio no vendedor;
3. Isso não dá certo para mim;
4. Não vou conseguir implementar;
5. Eu não preciso disso agora;
6. Objeção do terceiro elemento;
7. Ninguém pode saber disso;
8. E se der certo;
9. Não tenho dinheiro;
10. E se eu não gostar do produto;
11. Objeção de bloqueio;

OBJEÇÕES

- ✦ Então: as Objeções Clássicas, acabe com elas sempre nas suas comunicações;
- ✦ Outras possíveis objeções do seu produto/público Descubra E Também Vá Acabando Com Elas;
- ✦ Acabar Com As Objeções Acontece Em Todas As Suas Comunicações: Páginas de vendas, marketing de conteúdo, FAQ, cases de sucesso de alunos, etc.

HISTÓRIAS

O PODER DAS HISTÓRIAS

- ★ Somos Treinados A Prestar A Atenção Em Histórias... Somos treinados a nos envolver em uma história, a estar dentro de uma história...
- ★ Histórias prendem a atenção, Geram Relacionamento, empatia, nos fazem imaginar, faz com que acreditem em você, faz com que queiram saber o final;
- ★ Contar Sua História De Luta A Conquista Impede Que Os Ouvintes Te Achem Arrogantes, “alguém com sorte” ou “pré-disposto ao resultado” e sim como semelhante;
- ★ Quando você se posiciona no Local Que Seu Avatar Esta Agora Ou Pior, e então consegue superar, ele percebe que também pode conseguir;

O PODER DAS HISTÓRIAS

- ★ Além disso, em toda a comunicação que o cliente recebe, Ele Internamente Faz Perguntas;
- ★ E umas das perguntas mais importantes são: “Quem É Você, Porque Eu Devo Confiar Em Você? Você Sabe O Que Esta Falando?”;
- ★ A sua história de luta a conquista vai responder isso;
- ★ Também Devemos Falar Aqui De Rapport – que é uma espécie de conexão (empatia)... Isso nos diz que: quanto mais semelhante uma pessoa se sente de você, mais é influenciada por você;

COMO CONTAR HISTÓRIAS

- ★ As Histórias Podem Ser: Suas histórias principais, suas histórias diárias/acontecimentos, histórias motivacionais/parábolas, histórias de clientes/amigos/família, etc...
- ★ A Melhor É Quando A História Envolve Uma Pessoa Real, onde você consiga criar imagens vividas na mente do ouvinte;
- ★ O Ideal é: conectar os pontos da sua história com o que o seu Avatar está passando, assim gerar cada vez mais relacionamento;
- ★ Além Disso: ser de “luta a conquista”, ter um “ápice do problema”, “entregar dados específicos, os fazendo viver a situação” e “tocar no emocional, até no modo de falar”;

COMO CONTAR HISTÓRIAS

- ★ Principalmente Para Vender Um Produto:
 - História Pesadelo (luta a conquista);
 - História Sonho (como sua vida é agora e como a dele pode ser)
(Essa pode ser feita em toda sua comunicação);
- ★ Em Suas Comunicações Diárias, use os outros principais de histórias (suas histórias diárias/acontecimentos, histórias motivacionais/parábolas , histórias de clientes/amigos/família, etc...)
- ★ Agora, Fato É, SEMPRE As Histórias Vão Te Ajudar;

PODEMOS AVANÇAR...

Estrutura [[editar](#) | [editar código-fonte](#)]

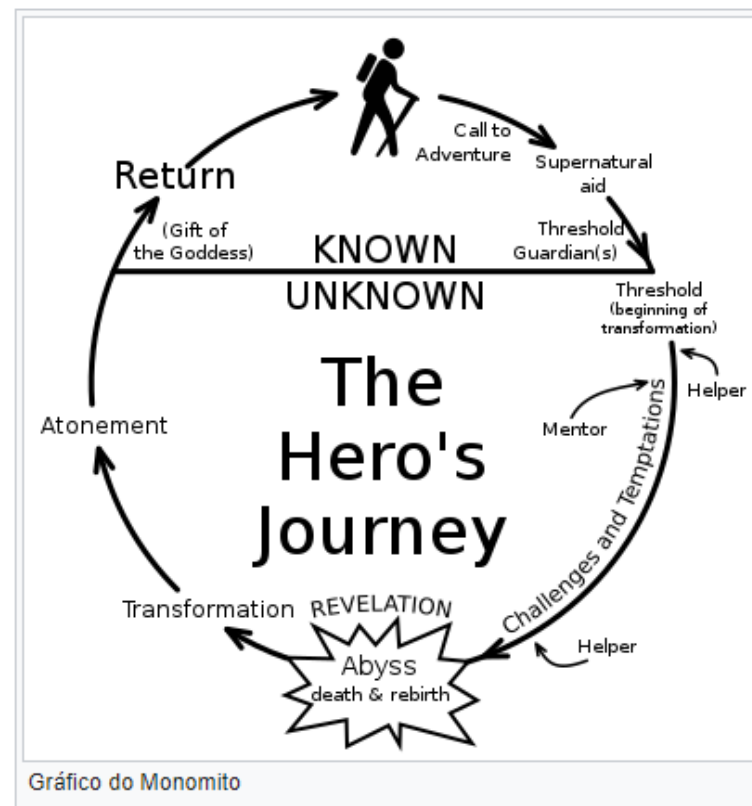
Está dividido em três seções: Partida (às vezes chamada Separação), Iniciação e Retorno.

A Partida lida com o herói aspirando à sua jornada; a Iniciação contém as várias aventuras do herói ao longo de seu caminho; e o Retorno é o momento em que o herói volta a casa com o conhecimento e os poderes que adquiriu ao longo da jornada.

Isto foi estabelecido por [Joseph Campbell](#) na primeira parte de *O Herói de Mil Faces*, intitulada "A Aventura do Herói". A tese do autor é de que todos os mitos seguem essa estrutura em algum grau. Para citar vários exemplos, as histórias de [Prometeu](#), [Osíris](#), [Buda](#) e [Jesus Cristo](#) todas seguem este paradigma quase exatamente, enquanto a *Odisseia* apresenta repetições freqüentes da Iniciação, o conto da *Gata Borralheira* (Cinderela) segue esta estrutura um tanto mais livremente e até mesmo o anime *Cãezinhos de Sorte* se vale de alguns estágios.

Os 12 Estágios da Jornada do Herói - "The Writer's Journey" (Christopher Vogler) [[editar](#) | [editar código-fonte](#)]

1. **Mundo Comum** - O mundo normal do herói antes da história começar.
2. **O Chamado da Aventura** - Um problema se apresenta ao herói: um desafio ou a aventura.
3. **Reticência do Herói ou Recusa do Chamado** - O herói recusa ou demora a aceitar o desafio ou aventura, geralmente porque tem medo.
4. **Encontro com o mentor ou Ajuda Sobrenatural** - O herói encontra um mentor que o faz aceitar o chamado e o informa e treina para sua aventura.
5. **Cruzamento do Primeiro Portal** - O herói abandona o mundo comum para entrar no mundo especial ou mágico.
6. **Provações, aliados e inimigos ou A Barriga da Baleia** - O herói enfrenta testes, encontra aliados e enfrenta inimigos, de forma que aprende as regras do mundo especial.
7. **Aproximação** - O herói tem êxitos durante as provações
8. **Provação difícil ou traumática** - A maior crise da aventura, de vida ou morte.
9. **Recompensa** - O herói enfrentou a morte, se sobrepõe ao seu medo e agora ganha uma recompensa (o elixir).
10. **O Caminho de Volta** - O herói deve voltar para o mundo comum.
11. **Ressurreição do Herói** - Outro teste no qual o herói enfrenta a morte, e deve usar tudo que foi aprendido.
12. **Retorno com o Elixir** - O herói volta para casa com o "elixir", e o usa para ajudar todos no mundo comum.



Os Estágios da Aventura do Herói - "O Herói de Mil Faces" (Joseph Campbell) ^[2] [\[editar | editar código-fonte \]](#)

1. Partida, separação
 1. Mundo cotidiano
 2. Chamado à aventura
 3. Recusa do Chamado
 4. Ajuda Sobrenatural
 5. Travessia do Primeiro Limiar
 6. Barriga da baleia
2. Descida, Iniciação, Penetração
 1. Estrada de Provas
 2. Encontro com a Deusa
 3. A Mulher como Tentação
 4. Sintonia com o Pai
 5. Apoteose
 6. A Grande Conquista
3. Retorno
 1. Recusa do Retorno
 2. Voo Mágico
 3. Resgate Interior
 4. Travessia do Limiar
 5. Senhor de Dois Mundos
 6. Liberdade para Viver

COMO CONTAR HISTÓRIAS

1. Inicia Na Mesma (Ou Pior) Situação Do Seu Avatar
2. Problemas - Tentou, Tentou E Falhou
3. Grande Problema - Grande Queda
4. Grito De Liberdade E Compromisso
5. Descoberto O Segredo Do Sucesso
6. Posição Muito Boa Agora
7. Desenvolveu Um Método Único, Impossível De Falhar
8. Relutou - Mas Você Tem Um Compromisso
9. Outras Estão Usando E Estão Tendo Ótimos Resultados
10. Agora Você Também Pode

JORNADA DO HERÓI

- ✦ Herói: Vida normal, porém por alguma razão entra na história...
- ✦ Crise: Quais eram os problemas que ele estava passando, o que o fez iniciar...
- ✦ Incidente incitante: O chamado, é o momento que ele pode descobrir...
- ✦ Falso Fracasso: Conseguiu um pouco, começou a tentar (que justamente são as coisas que seu Avatar tenta hoje, aqui ele vai dizer nossa eu tento isso hoje, pode ter ainda uma intensificação de problema), achei que ia conseguir mas não...
- ✦ Intensificação do Problema: Ápice do problema, a hora que você diz chega...
- ✦ Descobre a solução:
- ✦ Resultados:
- ✦ Com Quem Compartilhou:
- ✦ Criação do Produto:

PODEMOS AVANÇAR

MAS...

**PORÉM, DEIXAMOS
PARA A PRÓXIMA 😊**

QUEBRA DE PADRÃO

QUEBRA DE PADRÃO

- ★ Os Períodos De Atenção São Curtos Nos Dias De Hoje. Mesmo que sua Copy seja ótima, a maioria dos leitores começará a perder o interesse se você não agitar as coisas um pouco. Interrupções de padrão são uma ótima maneira de fazer isso.
- ★ Interrupção de Padrão é uma técnica de programação neurolinguística projetada Para Quebrar O Padrão Esperado De Pensamentos Ou Comportamentos.
- ★ O Que Temos Que Fazer É Manter Os Leitores Envolvidos. Por exemplo: Em uma peça de marketing longa, o leitor espera que os parágrafos sigam os parágrafos e em diante. Esse padrão familiar permite que o cérebro continue no piloto automático. Você não quer isso. Você quer a atenção dos leitores...

QUEBRA DE PADRÃO

- ★ Em uma Página de vendas: Quebre o padrão adicionando depoimentos, barras laterais, textos explicativos e outros dispositivos que interrompem temporariamente a narrativa do seu texto.
- ★ **Em um Vídeo de Vendas:**
 - “Oi, eu sou o Alex, e esta é minha cadeira rasgada mágica, e nos próximos minutos eu vou te mostrar o motivo que ela foi o segredo que me fez ter um negócio online altamente rentável”;
 - “Esse é um pote, um pote de plástico, e está bom, parece simples, mas ele é o verdadeiro segredo do emagrecimento, você tem um desses na sua casa né? Então assista esse rápido vídeo porque já vou te mostrar como torna-lo seu melhor aliado no emagrecimento...”

QUEBRA DE PADRÃO

- ★ **Em um Vídeo de Vendas:**
 - Adicionar B-rolls nos vídeos: Pode ser cenas diferentes, memes, etc...
- ★ Em Linhas de Assunto:
 - “Não abra isso”;
 - “Eu menti pra você, venho me explicar”
- ★ **Em Transmissões ao Vivo:**
 - Segure um objeto estranho na mão;
- ★ Em Vídeos Gerais:
 - Câmera na mão;
 - Mudança de cenário;
 - Mudar de assunto no meio;
 - Cortes secos com mudança de cenário;
 - Adicionar B-rolls nos vídeos: Pode ser cenas diferentes, memes, etc...

QUEBRA DE PADRÃO

★ Stories:

- Alternar entre vídeo, texto, imagem, local...
- “Eu menti pra você, venho me explicar”;

★ Postagens Sociais:

- Alterar bruscamente os formatos, se publica vídeo normal, faz um vídeo de animação;

★ Postagem de Blog:

- Grandes promessas no início;
- Títulos e subtítulos;
- Imagens, depoimentos, fotos suas pessoais etc...

QUEBRA DE PADRÃO

- ★ Use a sua criatividade para “Jogar o Livro no Chão” e retomar a atenção da sua audiência...
- ★ Pense em “literalmente” ter algum acontecimento diferente em tempos em tempos na sua comunicação;

Palavras Poderosas Para Copywriting

36 Palavras Poderosas Para Copy

- ★ Você, Seu, Sua;
- ★ Faça
- ★ Melhore
- ★ Rapidamente
- ★ Saiba
- ★ Confiar
- ★ Extra
- ★ Como fazer
- ★ Ajuda
- ★ O Melhor
- ★ Especial
- ★ Mais (alguma coisa)
- ★ Bônus
- ★ Saudável
- ★ Novo
- ★ Dinheiro
- ★ Completo
- ★ Fácil
- ★ Descubra
- ★ Imediatamente
- ★ Lucrativo
- ★ Definitivo
- ★ Incrível
- ★ Extraordinário
- ★ Aprenda
- ★ Poderoso
- ★ Mais Quentes
- ★ Vencedor
- ★ Pior
- ★ Exclusivo
- ★ Grátis
- ★ Gratuito
- ★ Garantido
- ★ Comprovado
- ★ Agora
- ★ Hoje

NÃO USE TERMOS DE "PAUSA" OU DE "TIRO NO PÉ"

- ★ Lembre-se que a sua cópia de vendas é uma Jornada Emocional Pela Qual Você Leva O Seu Prospecto.
- ★ Se você não estiver Ciente Do Efeito Psicológico Das Suas Palavras, você irá interromper este estado e não irá conseguir as vendas que tanto quer no final.
- ★ Uma das coisas que interrompe o estado positivo e fluente do seu prospecto, são os termos de pausa como: "**mas...**", "**não**", "**Espere!**"

NÃO USE TERMOS DE "PAUSA" OU DE "TIRO NO PÉ"

- ★ Imagine que cada vez que você usa um destes termos você está Pisando No Freio Do Seu Prospecto.
- ★ Sempre tente Instigar Um "SIM" na cabeça do seu prospecto, ou seja, um ar de concordância, logo, jamais use a palavra NÃO.
- ★ "Não deixe de se inscrever na lista"... "Não esqueça de clicar"...
- ★ Além disso o "mas", Tudo Que É Dito Antes Do "Mas" É Apagado, use termos como "agora, portanto, porém, e";

HEADLINES

HEADLINES

- ★ Como eu disse antes, os clientes estão fazendo perguntas em sua mente... E nesse momento a pergunta é: “Porque Eu Deveria Parar Para Ouvi-lo?” ...
- ★ O título é a primeira coisa que seu cliente vê, e a partir disso ele Decide Se Vai Continuar Ou Sair Da Sua Comunicação;
- ★ Portanto, o início (título, introdução) deve ser a Parte Melhor Trabalhada Em Sua Copy (seja da onde for);
- ★ ATENÇÃO: Conceito importante: “Evolução De Marketing”;

HEADLINES

★ Lembrando, use os Títulos Poderosos Em:

- Títulos e subtítulos de uma página de vendas;
- Títulos de artigos de Blog;
- Títulos, thumb e início dos vídeos do Youtube;
- Chamada para postagens sociais;
- Headlines e Copys de anúncios;
- Anúncio para o próximo stories;
- Etc..

HEADLINES

Arquivo Anexo

Modelos Para Bullets (Comunicar Benefícios e Necessidades)

BULLETS

- ★ Ao passo que falamos antes, Seu Ouvinte Esta Novamente Se Perguntando:
 - Tá, mas o que tem ai pra mim?
 - No que isso vai me ajudar?
 - O que é isso exatamente?
 - Quais as dores que ele resolve?
- ★ Pessoas inexperientes em vendas tendem a falar apenas sobre recursos, Mas Os Clientes Compram Benefícios;
- ★ Você deve Traduzir Os Recursos Do Seu Produto Em Os Benefícios Do Seu Cliente. Falar sobre os resultados que seu produto vai entregar;

BULLETS

- ✦ Bullet points São Uma Das Melhores Estratégias (e a mais subutilizadas) das estratégias de Copy;
- ✦ Cada Bullet É Um Breve Resumo De Um Benefício - quase em um “mini título”.
- ✦ Eles fazem com que seus benefícios sejam facilmente entendidos pelos ouvintes;
- ✦ Liste-os um após o outro. Podem ser muito simples ou mais longas e mais complexas.
- ✦ Em vez de ideias complexas, Use Ideias Simples, fáceis de entender.

BULLETS

Arquivo Anexo

Modelos Para Comunicação Persuasiva

COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ★ Entenda que os modelos a seguir são Padrões De Comunicação que te ajudarão a criar Copys persuasivas Já Provadas Que Funcionam;
- ★ Elas Podem Ser Usadas Em Qualquer Tipo De Comunicação:
 - ★ Textos de anúncios;
 - ★ Vídeos de anúncios;
 - ★ Chamada para ação nos vídeos;
 - ★ Publicações sociais;
 - ★ Etc...
- ★ Lembre-se dos Gatilhos Mentais;

AIDA

- ✦ Atenção (Promessa cativante)
- ✦ Interesse (Benefício)
- ✦ Desejo (Benefício do benefício)
- ✦ Ação (CTA)

AIDA

- ★ “Como gerar tráfego no seu site! SEO Pro é a mais nova ferramenta que vai economizar horas e horas do seu tempo e te entregar todas as informações relevantes da sua concorrência, fazendo com que você saiba exatamente o que eles estão fazendo e então fazer melhor, com isso conseguir os topos das posições do Google, Clique Aqui e Veja”;

AIDA

- ★ “Eu perdi 7kg em 7 dias... Comecei uma nova dieta que não é restritiva, eu posso comer praticamente tudo e com simples mudanças eu ativei uma espécie de botão de queima de gordura acelerada, fazendo com que minhas medidas simplesmente sumam, quer saber como estou fazendo? Me chama no inbox...”;

PAS

- ✦ Problema (Identifique)
- ✦ Agitar o problema (Agite o problema)
- ✦ Resolver o problema (Solução)

PAS

- ★ “Não aguenta mais ir na academia? Fica desmotivada só de lembrar, tem que trocar de roupa, ir até lá, gastar horas e voltar exausta? Eu sei como é, por isso desenvolvi um método novo que com apenas 11 minutos na sua própria casa você tem os efeitos dobrados da academia, quer ver como é? Clica aqui...”;

4Us

- ✦ Útil - Seja útil ao leitor
- ✦ Urgente - Crie um senso de urgência
- ✦ Único - Mostre um benefício que seja único
- ✦ Ultra Específico - Seja direto ao ponto em cada parte

4Us

- ✦ “Aula ao vivo segunda! Responderei todas suas dúvidas sobre nossa experiência em SEO depois de termos posicionados mais de 370 palavras na primeira posição do Google. Atenção, vou responder todas as dúvidas portanto são apenas 50 vagas”

BAB

- ✦ Antes: Mostre e deixe claro um problema;
- ✦ Depois: Ofereça a situação ideal com que o problema já esteja resolvido, ou como ele não existisse.
- ✦ Ponte: Conecte uma coisa com a outra levando a solução;

BAB

- ✦ “Quer vender na hotmart mas não tem nem ideia de como fazer ou por onde começar? Imagina os 3 maiores vendedores da hotmart te pegando pela mão e mostrando tudo o que fazem, em suas contas... Sim, isso existe, e está aqui...”

FAB

- ✦ Características (Como é, o que é seu produto, se tiver algo de especial deixe claro aqui);
- ✦ Vantagens (Algo que ele fará na vida dos clientes que outros não fazem);
- ✦ Benefícios (Como isso literalmente vai mudar a vida dos clientes);

FAB

- ★ Final de semana inteiro de imersão sobre tráfego gratuito. Aprende de uma vez por todas com conteúdo totalmente prático como gerar milhares de visitantes para seus sites sem precisar investir em anúncios, com isso multiplicar sua audiência, alcance de público alvo e claro, muito mais vendas... Vem?

Modelos De Metáforas

PORQUE USAR METÁFORAS

- ★ São figuras de linguagem que ajudam as Ideias Colarem Na Cabeça Da Nossa Audiência;
- ★ O elemento de uma metáfora já está inserido na mente da pessoa, portanto ela faz associações e a comunicação Fica Muito Mais Fluida;
- ★ As metáforas podem tornar sua escrita mais pessoal, mais Memorável E Mais Persuasiva;
- ★ Portanto, na sua comunicação inclua metáforas para tornar a comunicação mais intensa, mais emocional, e com maior conexão com o ouvinte;

METÁFORAS

1. Virar uma página na vida;
2. Resultados de lesma;
3. Jogar o tempo no ralo;
4. Comprar gato por lebre;
5. Carregar o mundo nas costas;
6. Estar de volta aos trilhos;
7. Sair dos eixos;
8. Foi uma maratona;
9. Ficar embrulhado na própria versão dos fatos;
10. Caiu no conto do vigário;

METÁFORAS

11. Entrei em parafuso;
12. Ter um ganha pão;
13. Minha alma sangrava/cantava;
14. Fazer brilhar a minha estrela;
15. Dar murro em ponta de faca;
16. Visão cristalina;
17. Buraco sem fundo;
18. Perdi o chão;
19. Sonhos presos em uma gaiola;
20. Colocar cadeado nos sonhos;

METÁFORAS

21. Forte como um touro;
22. Comer arroz com feijão;
23. As máscaras caíram;
24. Me senti nas nuvens;
25. Ter um negócio blindado a prova da concorrência;
26. Pegou um foguete e foi até a lua;
27. Meus problemas estavam de bengala;
28. Pensamentos que martelavam a minha mente;
29. É diferente cortar uma árvore com um machado, uma faca e uma serra elétrica;
30. Não adianta querer que a lagarta saia do casulo antes de virar borboleta;

METÁFORAS

- 31. Não entre em uma luta de armas com uma pedra;
- 32. Tampar o sol com a peneira;
- 33. Pato que faz de tudo, mas não faz nada direito;
- 34. Você já começa com dois a zero no placar;
- 35. Era uma pedra no meu sapato;
- 36. Para que reinventar a roda;
- 37. Os melhores atores tem os papeis mais difíceis;
- 38. Estava buscando minha estrela do norte;
- 39. Mais vale um pássaro na mão do que dois voando;
- 40. Eu via meu coração sangrar;

Modelos De Anúncios



Andreia Santos

Patrocinado - ⚙️

⚠️⚠️ LIVRO GRÁTIS LIBERADO 🎁🎁🎁
 ✨ Venha Solicitar seu exemplar gratuito do Projeto Fit 60D 2.0 e saiba como elas mudaram de uma vez por todas seus hábitos e ficaram fit!
 🥰
 ✅ Faça parte do Time de Clientes Satisfeitas.
 ✅ +50 Mil Exemplares Entregues em Todo o Brasil ❤️🇧🇷
 ⚠️ RECEBA SEU LIVRO NA SUA CASA PAGANDO SOMENTE O FRETE
 ⚠️🚚🛒

TEXTO/COPY
20% de Importância



CRIATIVO/IMAGEM
40% de Importância

MAIS DE 52 MIL MULHERES INSCRITAS
LIVRO SUCESSO EM 2018 É LIBERADO GRATUITAMENTE...

EXIBIR LINK

TÍTULO
40% de Importância

Projeto de Reeducação Alimentar...

DESCRIÇÃO

👍👍👎 Você e outras 40
 22 comentários 51 curtidas
 74 mil visualizações

COPYS PARA ANÚNCIOS

- ★ Estamos Falando De Qualquer Tipo De Anúncio: Facebook Ads, Google Ads, Youtube Ads; Instagram Ads, Stories Ads, etc.;
- ★ Para qualquer tipo de anúncio o Princípio De Comunicação é o Mesmo, ou seja, a forma de falar e chamar a atenção não muda pela plataforma, as pessoas são as mesmas, o que muda é o meio;
- ★ Lembre-se: Gatilhos mentais, modelos de comunicação, modelos de títulos, modelos de bullets, modelos de metáforas, blocos de copy etc... ;
- ★ Extra: Veja o que já existe e tenha seu Swipe File
 - (<https://bigspy.com/adspy/facebook>);

COPYS PARA ANÚNCIOS

- ✦ Pense em como o usuário vai receber o anúncio...
- ✦ Não Seja Redundante No Anúncio, Seja Complementar, torne o Anúncio Uma Comunicação Fluida...
- ✦ Saiba o Dispositivo que o usuário vai receber o anúncio, e de acordo com isso Modelo A Comunicação;
- ✦ A “Promessa” Do Anuncio Deve Ser Irresistível, caso contrario não a Copy que salve...
- ✦ Copy Boa É Copy Que Converte: “Teste”;

COPYS PARA ANÚNCIOS

Arquivo Anexo



Alex Vargas

Patrocinado · 🌐



Faça Agora Mesmo sua Inscrição no curso Formula Negócio Online e Garanta Acesso aos 19 Bônus Disponibilizados Juntos com o Treinamento.

Últimas vagas. Garanta Agora Mesmo. 🗨️ ⬇️



FORMULANEGOCIOONLINE.COM

**Formula Negócio Online + 19 Bônus
Exclusivos**

Comprar agora



Você e outras 492 pessoas

104 comentários 19 compartilhamentos



Amei



Comentar



Compartilhar

Veiculação iniciada em 27 de Maio de 2019



Julia Doorman

Patrocinado

Gostaria de aprender a fazer PENTEADOS PROFISSIONAIS lindos passo a passo?

Se você ficou interessada, leia até o final!

Venha Participar do Workshop Online de Penteados 5.0, com a Hair Stylist Julia Doorman....



WORKSHOP GRATUITO DE PENTEADOS

34.987 já se cadastraram

[GOO.GL](#)

[Ver detalhes do anúncio](#)



Portal do Foco, Concentração e Ultra Memória

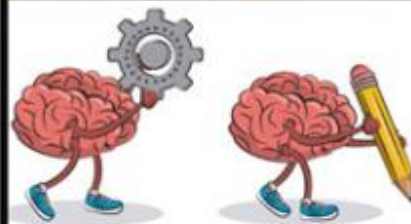
Patrocinado · 🌐



⚠️ **MAIS MEMORIA, CONCENTRAÇÃO E FOCO..**

Ótima notícia para os que tem deficit de atencao e não consegue estudar, uma nova tecnologia natural e acessível foi descoberta, e após anos de testes, finalmente fica disponível para compra.

Para conhecer e comprar, é muito simples, clique na imagem abaixo para receber mais informações 📩 📩



MESSANGER

Aprenda Ate 3,5x Mais Rapido

🗨️ Saiba mais

👍 😄 ❤️ 150

23 comentários 11 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar





Ideias Virtuais - Marketing Digital



Patrocinado · 🌐

🔴 Quer Aprender a Dominar as Ferramentas do Corel Draw? E ser um Designer Gráfico de Sucesso?!

Aprenda Agora como ganhar dinheiro 🤝 como Designer Gráfico? acredite, vamos revelar algo que realmente vai te ajudar.

Então CLICK no LINK abaixo que nós temos a solução para você...👍👍👍

... Ver mais



LP.CURSOCORELDRAW.COM.BR

Click para Saber Como →

Saiba mais

Este Curso vai lhe ensinar de forma rápida e objetiva co...

👍❤️😄 2,5 mil

315 comentários 268 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Tatiane Mariete curtiu Camila Porto.

...



Camila Porto

Patrocinado · 🌐

REMARKETING

[🕒 ÚLTIMOS DIAS - Novo Bônus: Caixa Rápido de 3 dias]

Ainda em dúvida se o Social Sell é para você? Então, vou te ajudar a resolver essa questão. 😊

Vou liberar, como bônus ao garantir sua vaga nos próximos minutos, os bastidores de uma das minhas campanhas de venda que gerou R\$20.579,00, em apenas 3 dias, usando o Messenger.

Você vai entender como é possível aplicar essa campanha de venda, seguindo os exatos passos que eu usei para gerar um caixa rápido para o meu negócio em apenas 3 dias.

Vai lá...Garanta sua vaga e teste o Social Sell por 15 dias com RISCO 0.

👉 Clique em SAIBA MAIS

The advertisement features a woman with long dark hair, wearing a blue denim shirt, smiling. To her right is a line graph titled 'Gráfico de Receitas' showing a sharp increase in revenue over three days, peaking at R\$ 20.579,00. The graph is labeled 'NOVO BÔNUS' and has a red arrow pointing to the peak. The Social Sell logo is visible in the bottom right corner of the image.

SOCIALSELL.COM.BR

Novo Bônus: Caixa Rápido de 3 dias

Saiba mais

Ainda em dúvida? 😊

👍❤️😍 1,2 mil

244 comentários 51 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

👉 Compartilhar



Drª Fernanda Lacroix

Patrocinado · ⚙️



👉 Bafão!! 👉 Sabe a Gabriela, que já nem queria ir à praia por VERGONHA? Olha como ela tá com essa dica do Dr. Fernando no Programa ENCONTRO 🤗 A Anvisa liberou esse composto que virou sucesso no mundo da Medicina! Clique em SAIBA MAIS para ver a matéria completa 📄📄



Tinha VERGONHA do Próprio Corpo, e SECOU Com Isto

🗨️ Saiba mais

👍👎👉 1,8 mil

175 comentários 165 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Mulher, sempre mulher

Patrocinado ·



Chegou meu Celulless! 🥰🥰🥰

Vou postar aqui em breve meus resultados, mas já adianto que estou adorando usar-lo! Minha Pele ficou mais firme e sem flacidez!

Vou indicar o site deles pois me atenderam super bem:

✅ **Aprovado** 🧑

Estou Amando e super indico! 😍



PISQUEIPVC.MYSHOPIFY.COM

Gel Coreano Para Celulites!

Saiba mais

788

144 comentários 153 compartilhamentos

Curtir

Comentar

Compartilhar



Portal do foco e concentração nos estudos

Patrocinado · 🌐



Dica da Beatriz

Comecei a usar o suplemento que é o mesmo usado pelos CEOs nos EUA e por estudantes em Harvard e hoje aprendo muito mais em bem menos tempo.

Ninguém merece ficar o dia todo estudando né . Resultado consegui! Passei em um concurso do INSS que eu tanto sonhei. ... Ver mais



MESSANGER

Como Aprender até 3x mais rápido

🗨️ Saiba mais

👍👍❤️ 1,4 mil

509 comentários 242 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Frank Kern

Patrocinado · 🌐



Want to sell more of ANYTHING online? Then you NEED this 📖 book!

-
Learn how you can create Internet Campaigns that SELL! 🏆🏆🏆

-
🔥 Get this book: <https://go.frankkern.com/newbook...> Ver mais

Ver Tradução



FRANKKERN.COM

🏆 **How To Create Internet Campaigns That Sell...**

Saiba mais

👍🤔❤️ Você e outras 97 pessoas

2 comentários 1 compartilhamento

👍 Curtir

💬 Comentar

🔄 Compartilhar





Alex Mehr, Ph.D.

Patrocinado ·

FREE for 3 days: Instead of binge-watching TV shows, binge watch authors breakdown and teach their books

LIVRE POR 3 DIAS: em vez de assistir a séries de TV, os autores de relógios de farra repartição e ensinam seus livros

Classificar essa tradução

1.00

\$7/Month



MentorBox

MENTORBOX.COM

FREE for 3 days: Instead of binge-watching TV shows, binge watch authors breakdown and teach their books

Saiba mais



13 mil

69 comentários 273 compartilhamentos 1,5 mi visualizações



Roberta Lya

Patrocinado · 🌐



#RenataSantos o meu chegou com 7 dias...Paguei no cartão e parelei em 12x rsrs Meninas comprei um Gel tratamento para Celulite e Flacidez. 🥰
Realmente é MA-RA-VI-LHO-SO, fomos fds na piscina e recebi vários elogios.. só me arrependo de não ter começado antes!
Obrigada pela indicação amiga!



PISQUEIPVC.MYSHOPIFY.COM

Gel Asiatico deixa Pele Lisinha! Lote Promocional!

Saiba mais

👍❤️🥰 471

33 comentários 38 compartilhamentos 154 mil visualizações

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Focou Bem

Patrocinado · 🌐



Sente muito cansaço durante o dia, custa andar ou correr? 😞
Milhares de pessoas já estão voltando suas rotinas normais do dia a dia 🤗
Clique a baixo e saiba mais ↓↓



NATIVECAPS.COM

Desconto Imperdíveis

Saiba mais

👍❤️ Você e outras 7 pessoas

1 comentário 2 compartilhamentos

❤️ Amei

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Anderson Schulmann curtiu INOVA.



INOVA

Patrocinado ·

✗DORES, ENXAQUECA✗

- ✔ Tratamento completo feito com eletroterapia 🧠
- ✔ Atua no relaxamento muscular de toda região do pescoço
- ✔ Mais de 4.000 clientes satisfeitos no Brasil. ... Ver mais



4388.PEDIDOS

✔ **FUNCIONA MESMO**

Saiba mais

3 mil

263 comentários 319 compartilhamentos

Curtir

Comentar

Compartilhar



● Ativo

Veiculação iniciada em 7 de Jun de 2019



Dra Sophia Cardoso

Patrocinado

✔ Eu Aprovo esse Colágeno

Além de Reduzir as Rugas e Linhas de Expressão, também diminui a Flacidez e Fortalece as Unhas e Cabelos 🍷

👉 TOQUE na IMAGEM e Saiba Mais 👉

<https://m.me/DraSophiaCardoso?ref=w5774225>



Novo Colágeno 4 em 1 Gera Efeito Botox e Reduz Rugas
FB.COM

Learn More



Ana LeBear

Patrocinado

Se você empreende e pretende ter filhos em breve, com certeza já se perguntou:

“Como fazer para organizar tudo e dar conta de duas coisas tão importantes como maternidade e empreendedorismo?”

“Como é que eu vou organizar minha vida para conciliar essas duas coisas incríveis, mas que demandam de mim tanto tempo e dedicação?”

Muitos alunos me procuram com essas perguntas e muita gente tem medo de engravidar e não saber como organizar a empresa!

Mas a verdade é que organizar sua empresa para que sua gravidez e maternidade possam ser tranquilas não é tão complicado quanto parece!

Clica no botão SAIBA MAIS para ler o post completo no meu blog.



GRAVIDEZ: COMO PREPARAR A SUA EMPRESA

Uma licença maternidade tranquila é qualidade de vida e te ajuda até a deixar seu bebê mais calmo 😊

[Learn More](#)

ANALEBEAR.COM

● Ativo

Veiculação iniciada em 16 de Maio de 2019

...



Mayara Rodrigues Drawings

Patrocinado

Oi, você viu o nosso curso mas vimos que ainda não garantiu sua inscrição... Vim te lembrar que ainda dá tempo de se juntar aos mais de 35.000 Alunos Satisfeitos...

Quer um conselho? Garanta sua vaga hoje porque em 7 dias depois de acessar, caso não goste do conteúdo ou achar que não vale a pena, devolvemos o seu dinheiro :)....



Curso de Desenho Animes e Mangás by Mayara Rodrigues

Esse é o Método de desenhar animes e mangás que

REVOLUCIONOU a internet.

METODOFANART.COM.BR

[Learn More](#)

[Ver detalhes do anúncio](#)

● Ativo

Veiculação iniciada em 3 de Jan de 2019



Micha Menezes

Patrocinado

Depois que criei mais de 7 mil anúncios nos últimos 2 anos, resolvi juntar as 10 Dicas que funcionaram pra mim, e que vai te ajudar aí no hora de criar os seus anúncios.

Baixe agora Gratuitamente - Por tempo Limitado

— http://bit.ly/EbookGratuito-AQUI_



Ebook GRATUITO - 10 Dicas para Facebook Ads

*Por tempo limitado

ACELERADORDEANUNCIOS.COM.BR

Download

[Ver detalhes do anúncio](#)

2

Ativo

Veiculação iniciada em 1 de Jun de 2019



Kevin David

Patrocinado

👁 Sometimes One Decision Changes Everything... 👁

Thank you for your interest in the Fastest Growing and Best Shopify Course that has changed everything for THOUSANDS of people from around the world...

Right now registrations for my Brand New Shopify Masterclass...

STOP SCROLLING

1.00



TAKE ACTION NOW!

How I made a Fortune with a Crazy Cat T-Shirt
WWW.DIGITALNINJAZ.IO

Sign Up

[Ver detalhes do anúncio](#)



Ana LeBear

Patrocinado

Quer aprender como vender seu trabalho online de um jeito simples?

Pensa comigo...

De onde vem os seus clientes?

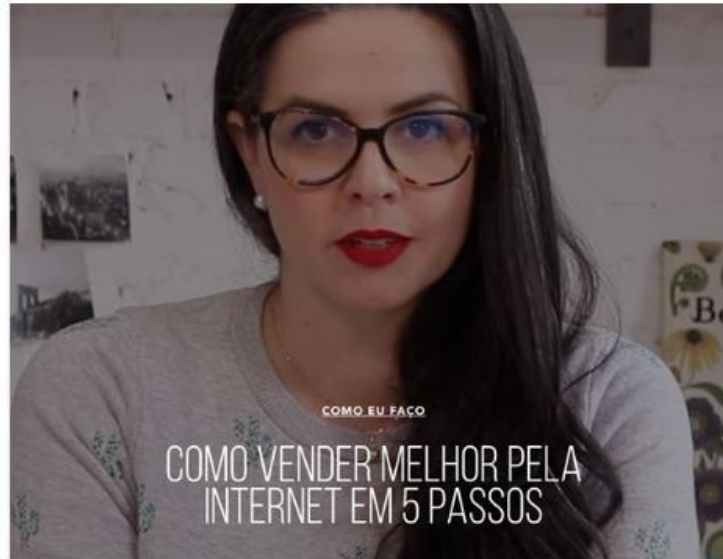
Indicação, boca-a-boca?

Já pensou quanto cliente ideal não tem nesse mundão afora, às vezes bem pertinho de você, te procurando, querendo te contratar, mas sem te achar?

Hoje em dia não dá mais pra depender do boca-a-boca.

E se a internet te ajudasse a trazer as pessoas certas para sua porta, sem depender da indicação de ninguém?

Clica no botão SAIBA MAIS para ler o conteúdo no meu blog.



COMO VENDER MELHOR PELA INTERNET EM 5 PASSOS

"Vender pela internet não é nenhum bicho de sete cabeças! Basta ter um sistema de prospecção online bem organizado" (Ana LeBear).

[Learn More](#)

ANALEBEAR.COM

2

● Ativo

Veiculação iniciada em 3 de Jun de 2019



Jonathan Taioba

Patrocinado

Descubra porque gatilhos mentais e outras fórmulas de copy, que parecem funcionar para todo mundo, simplesmente não funcionam com você!



[Você escreve a copy, manda tráfego, mas não vende!](#)

JONATHANTAIQBA.COM.BR

Learn More

[Ver detalhes do anúncio](#)



Frank Kern

Patrocinado · 🌐



If you sell ANYTHING online, you NEED this 📖 book!

-

Want to know how you can create Internet Campaigns that SELL? 💰💰💰

-

🔥 Get this book: <https://go.frankkern.com/newbook...> Ver mais

Ver Tradução



FRANKKERN.COM



How To Create Internet Campaigns That Sell...

Saiba mais

👍❤️😂 74

4 comentários 2 compartilhamentos



Todd Brown Marketing

Patrocinado · 🌐

👉 "Is it really possible to get customers buying up to 5X more... in any market or niche?"

This is only for the SERIOUS online marketer and entrepreneur who wants to multiply how much each and every new customer is spending right now...

✅ BECAUSE this is our own internal, direct-response 7-part formula we are successfully using (and our students and clients are successfully using).

And this is NOT your grandpa's 🙄 upsell sequence.

When properly followed, this combination of 7 unique tactics has the ability to multiply sales on every order by 2X to 5X. And rapidly.

ONE single component of this unique "5X Formula" can add additional sales to any marketing campaign or promotion... every single day.

👉 Right now, click over, and grab a copy of my brand new book for just a few bucks.

👉 "É REALMENTE POSSÍVEL CONSEGUIR CLIENTES COMPRANDO ATÉ 5 x mais... em algum mercado ou nicho?"

Isso é só para o sério comerciante online e empreendedor que quer multiplicar o quanto cada um e cada novo cliente está gastando agora mesmo...

✅ Porque esta é a nossa própria fórmula interna, direta-RESPOSTA 7-parte que estamos usando com sucesso (e os nossos alunos e clientes estão usando com sucesso).

E esta não é a sequência de upsell do seu vovô.

Quando corretamente seguido, esta combinação de 7 táticas únicas tem a capacidade de multiplicar as vendas em cada encomenda por 2 x a 5 X. E rapidamente.

Um único componente desta fórmula única "5 x" pode adicionar vendas adicionais a qualquer campanha de marketing ou promoção... todos os dias.

👉 neste momento, clique e pegue uma cópia do meu novo livro por apenas alguns dólares.

⚙️ Classificar essa tradução



TODDBROWN.ME

"Radical New Formula Gets Customers Buying Up To 5X MORE..." (Only \$7)

Saiba mais

👍❤️😄 158

25 comentários 25 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

🔗 Compartilhar





Doodly

Patrocinado · 🌐



For a short time, we're offering Doodly for a 1-TIME FEE of \$67 (Regular price: \$468/year).

👉 <https://www.doodly.com/special-one-time-price-fb.php>

🌐 The power is in your hands to create professional, hand-sketched doodle videos whenever you want for any business or personal project.... [Ver mais](#)
[Ver Tradução](#)



DOODLY.COM

75% Off Doodly! NO MONTHLY FEE. Ends Soon!

Saiba mais

👍❤️😬 479

58 comentários 48 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar





Beatriz Muniz

Patrocinado · 🌐

Brasileiros estão economizando tempo e gastos com composto natural que chegou ao Brasil.

Agora é possível ter:

- ✅ Efeito Cirurgia em Casa
- ✅ Sem Efeito sanfona
- ✅ Sem gastar uma fortuna

COMPRA AQUI 🙌 <https://bit.ly/2W9zXIs>

FRETE GRÁTIS Somente Hoje 📦 Aproveite 🍷



PORTALR7.COM

✅ **APROVADO: Composto Natural? Descubra como!** 🙌

Saiba mais

Visto por: 67.661 Homens

Clique Agora 🙌 ⭐⭐⭐⭐⭐



Revista Saúde & Forma

Patrocinado · 🌐



Meninas vejam isso!!! ❤️

- ✅ Essa progressiva não tem efeito colateral,
- ✅ Realmente funciona e deixa o cabelo liso, macio e sedoso 🥰

Já recebi o pedido que fiz, foi bem rápido chegou aqui em casa em com frete grátis.

Amei o resultado ❤️ Super RECOMENDO!

➡️ DISPONÍVEL NO BRASIL 🇧🇷 📦



PORTALR7.COM

PROGRESSIVA SEM FORMOL, ALISA EM CASA! 🥰

Obter oferta

👍❤️👎 4,1 mil

1,4 mil comentários 499 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Whitemax Representante

Patrocinado · 🌐



TESTADO E COMPROVADO

- 😊 Dentes BRANCOS como sempre quis;
- ☕ Sem deixar de beber seu cafezinho
- 🚭 Sem manchas de nicotina
- ❄️ Zero de sensibilidade;

- Mais barato que um clareamento de consultório

E ainda conta com desconto de até 52%. Aproveite que é por tempo limitado. Acesse <https://bit.ly/2JFGacJ> para comprar o seu.



WWW.WHITEMAX.CLUB

EXCLUSIVO: Novo Clareador Dental Vira febre no Brasil

Saiba mais

👍❤️😮 675

167 comentários 76 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Juliana Guimarães

Patrocinado · 🌐



Meninas, olha só que MARAVILHA??

Esse colágeno hidrolizado natural realmente funciona e deixa a pele lisinha, hidratada e macia ❤️

já recebi o pedido que fiz, foi bem rápido e teve frete grátis.

Amei o resultado?? e Super RECOMENDO!



LINDA-PELE.COM

Exclusivo: Novo método para reduzir rugas vira febre no Brasil

Saiba mais

Confira o resultado e os relatos de pessoas que utilizaram o produto.

👍❤️😂 2,9 mil

295 comentários 468 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

🔗 Compartilhar



Patricia Santos

Patrocinado · 🌐



Gente, olha só que MARAVILHA 🤩!

Essa progressiva natural realmente funciona e deixa o cabelo liso, macio e com um cheirinho muito bom ❤️ 🤗

Não amarela os Loiros

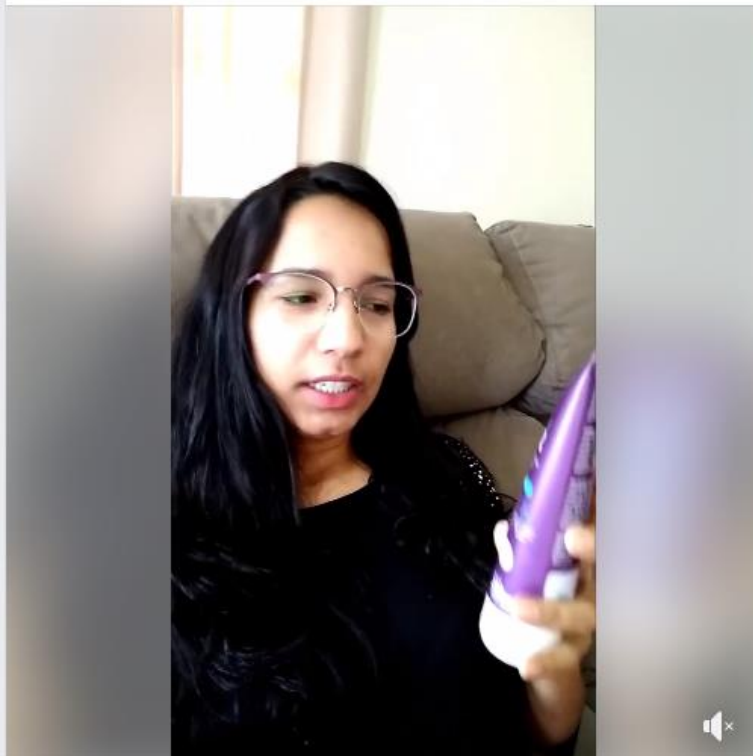
Grávidas podem usar

Compatível com Guanidina, e Henê.

Contém óleo de Argan e Pantenol

Já recebi o pedido que fiz, foi bem rápido e chegou aqui em casa em 10 dias!

Amei o resultado ❤️ e Super RECOMENDO!



[HTTP://VIDABELA.NET/ADV2-MEGALIZZ/](http://vidabela.net/adv2-megalizz/)

Progressiva sem formol finalmente chega ao Brasil

Saiba mais

👍❤️🤗 3,5 mil 680 comentários 712 compartilhamentos 217 mil visualizações



Vanessa Pires

Patrocinado · 🌐

Sem regime da moda ou dieta de blogueiras... Quando estiver cansada, descanse mas não desista!

Idade: 29 quase 30

❌ P. inicial: 83.9 ✅ P. Atual: 55.8

Se quiser testar também, clica na imagem abaixo que envio a "receita" agora mesmo! 📩



1) Antes



2) Durante



3) Depois

WHATSAPP.COM

Como Acelerei Meu Metabolismo Lento

Solicitar agora

👍👎❤️ 10 mil

5,3 mil comentários 1,2 mil compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

📤 Compartilhar



Portal Vitta - Saúde Todo Dia

Patrocinado · 🌐



Fórmula aprovada pela ANVISA para comercialização devolve dias de alegria para brasileiros que sofrem com a Depressão. 🌿

Produto 100% natural capaz de aumentar seus níveis de serotonina.

Clique na imagem e saiba mais 📄📄📄



AMINOKAPS.COM

Entre em nosso site e confira.

Saiba mais

👍❤️😱 124

7 comentários 21 compartilhamentos



Bianca Rossi

Patrocinado ·



Diminuiu os carboidratos da dieta e já está entediad com as mesmas comidas de sempre? 😞 Talvez eu possa te ajudar!
Sou chef de cozinha especializada em alimentação fitness 🍳
Estudei muito para criar um produto do qual me orgulho muito: o 200 Receitas Cetogênicas. Nesse e-book, eu reuni todo o meu conhecimento para criar receitas DELICIOSAS e SIMPLES, que qualquer pessoa pode fazer. 😊😊
E o melhor: são super saudáveis, equilibradas e ZERO CARBOIDRATO. 🙌
Chega de comer só fra... Ver mais



MUNDOCETOGENICO.COM

E-book 200 Receitas Cetogênicas

Baixar

27

3 comentários 6 compartilhamentos

Curtir

Comentar

Compartilhar



Mais Bolo

Patrocinado · 🌐



😱 Olha isso ... É muita Receita !

+ de 60 Recheios, Massas e Coberturas de Bolos

+ de 60 Sobremesas Deliciosas e Fáceis

+ de 30 Bolos de Pote

os 20 Bolos Recheados Mais Pedidos

E tem mais receitas... Dá uma olhada 🍷



MAIS.DE.100.RECEITAS.DELICIOSAS

Doce Receita - Receitas Fáceis que Fazem Sucesso

Saiba mais

👍❤️😱 2,2 mil

361 comentários 950 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Paulinha Pias e Vanessa Christino curtiram Mundo dos Doces.



Mundo dos Doces

Patrocinado ·

O curso de Brigadeiro Gourmet está incrível. E a última semana do preço promocional. Não perca a oportunidade.



MUNDODOSDOCES.COM

Curso de Brigadeiro Gourmet - Preço Promocional

Saiba mais

8,6 mil

1,6 mil comentários 399 compartilhamentos

Curtir

Comentar

Compartilhar

Paulinha Pias e Vanessa Christino curtiram Mundo dos Doces.



Mundo dos Doces

Patrocinado · 🌐

Chegamos a última semana do preço promocional do Curso de Brigadeiro Gourmet. Não perca mais tempo e compre agora o curso por um preço promocional.

👉 www.mundodosdoces.com

Comprando hoje você leva Bônus Incríveis:

- 👉 Moldes de caixinhas
- 👉 Planilha de custos
- 👉 Ebook Docinhos de Festa



MUNDODOSDOCES.COM

Curso Brigadeiro Gourmet - Completo

Saiba mais

Receitas exclusivas. Testadas e aprovadas.

👍❤️👤 18 mil

1,4 mil comentários 931 compartilhamentos



Comentar

Compartilhar



Viver Saudável

Patrocinado · 🌐



😱😱 OLHA O QUE ACABAMOS DE DESCOBRIR 😱😱

Estava procurando algo bom para secar mas só encontrava produtos com propostas milagrosas e com composição de muito risco.

Encontrei então esse composto que é **COMPLETAMENTE NATURAL**, portanto, não existe contraindicação ou efeito colateral.

Quem resolveu abrir o jogo nas redes sociais foi uma DJ famosa que revelou o que as celebridades estão usando para secar e manter sempre aquela sensação de se sentir bem com o corpo.

Se quiser conhecer esse Composto que vêm ajudando milhares de pessoas Clique na imagem e confira:



MUNDOFITSAUDAVEL.INFO

Avanço na ciência cria um composto potente

Saiba mais

👍❤️😱 149

20 comentários 26 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Daiane Borges e Michele Mieth Paz de Andrades curtiram Raquel Quartiero ...
- Health Coach.



Raquel Quartiero - Health Coach

Patrocinado · 🌐

Chega de Desculpas!

Bora Conquistar o Corpo dos Sonhos? 🍑💪🔥

Tu só precisa de 12 Minutinhos por dia! 🕒

Mais de 100 mil Alunas participando!... Ver mais

Projeto CORPO DOS SONHOS **Apenas 12 Minutinhos por dia**



Barreira **SÔNHO**

RQXSYSTEM.COM.BR

🔥 **12 Minutos por Dia** 🕒 **no Conforto de Casa** 🔥

Saiba mais

👍👎👤 2,1 mil 77 comentários 424 compartilhamentos 186 mil visualizações

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Ekanta

Patrocinado · 🌐

🔴 [Produza e Venda seu Sabonetes 100% Veganos]

🔹 Mais do que iniciar seu Negócio é ter a qualidade de Vida e consciência Ambiental. Um dos mercados que mais Prosperam - Cosméticos Naturais e Saboaria Artesanal.

-
Unindo a Aromaterapia + Sabonetes 100% Veganos, existe o negócio dos seus SONHOS!

no Curso Saboaria Aroma você irá aprender:

- 🔹 Guia de Óleos Essenciais para Saboaria
- 🔹 Métodos para fazer Sabonetes Naturais (Cold e HotPress)
- 🔹 Passo-a-Passo para o Sabão de Glicerina
- 🔹 Lucre com Várias Receitas de Sabonetes Artesanais
- 🔹 Bônus01: Técnicas de Reaproveitamento
- 🔹 Bônus02: Guia Passo-a-passo de Regulamentação
- 🔹 Bônus03: Precificação de Produtos para Venda
- 🔹 Bônus04: Lista de Fornecedores

-
Monte seu Negócio de Saboaria Natural na sua própria casa e sem grandes investimentos: faça o melhor com o que você tem ainda hoje!

-
🚩 Clique no Botão de Saiba Mais e confira Detalhadamente em nosso Site



EKANTA.NET

**Faça e Venda Sabonetes 100% Veganos +
Aromaterapia**

Saiba mais

👍❤️👹 5,4 mil


633 comentários 1,2 mil compartilhamentos



Yep Cosméticos

Patrocinado · 



Você pode reverter os efeitos do envelhecimento precoce sem ter que passar pela 

Apenas algumas gotinhas por dia podem deixar a sua pele novinha em folha. Passe longe de procedimentos arriscados!

Para saber mais clique na imagem abaixo:



YEP-COSMETICOS.COM.BR

Tenha Uma Pele Mais Jovem Sem Se Arriscar

Saiba mais

   11 mil

820 comentários 2 mil compartilhamentos

 Curtir

 Comentar

 Compartilhar



Vida Leve Refeições Saudáveis



Patrocinado · 🌐

Refeições e Saudáveis, Dietas Personalizadas e ultracongelados para toda família.

Low Carb, Jejum Intermitente, Detox, metabolismo Acelerado.



LOJAVIDALEVE.COM.BR

Vida Leve Refeições Saudáveis

Comprar agora

   319

92 comentários 61 compartilhamentos

 Curtir

 Comentar

 Compartilhar



Dica de Negócio

Patrocinado · 🌐



👉 Um Super Caderno de Receitas

+ de 60 Recheios, Massas e Coberturas de Bolos

+ de 60 Sobremesas Deliciosas e Fáceis... [Ver mais](#)



DOCERECEITA.COM.BR

Receitas Incríveis que fazem Sucesso 🥰

[Saiba mais](#)

👍❤️👉 1,7 mil

303 comentários 727 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar



Mais Bolo

Patrocinado · 🌐



😱 Olha isso ... É muita Receita !

+ de 60 Recheios, Massas e Coberturas de Bolos

+ de 60 Sobremesas Deliciosas e Fáceis... Ver mais



MAIS DE 100 RECEITAS DELICIOSAS

Doce Receita - Receitas Fáceis que Fazem Sucesso

Saiba mais

👍❤️😱 2,2 mil

364 comentários 964 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Jessyka Felten M curtiu Receitas Muito Gostosas.



Receitas Muito Gostosas

Patrocinado · 🌐

- 👤 Um Super Caderno de Receitas
- 🍰 + de 60 Recheios, Massas e Coberturas de Bolos
- + de 60 Sobremesas Deliciosas e Fáceis
- + de 30 Bolos de Pote
- 📖 Os 20 Bolos Recheados Mais Pedidos... [Ver mais](#)



4.384 VENDIDOS

Doce Receitas E-Book: Os Melhores Doces e Bolos!

Baixar



Comer Bem Viver Melhor

Patrocinado · 🌐



👉 APRENDA: Receitas Super Gostosas de Pão 🍞🍞 Sem GLÚTEN e Sem LACTOSE.. Descubra como deixar fofo e saboroso, deixe todos com água na boca 😊 Fácil e Prático..

📍 Clique em Saiba Mais 📍 e receba Agora mesmo todas elas..



COMERBEMVIVERMELHOR.COM

Receitas EXCLUSIVAS de PÃO SEM GLÚTEN ➔

Saiba mais

👍❤️ 53

5 comentários 31 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

Zaira Lilian curtiu Negocio_digital.



Negocio_digital

Patrocinado · 🌐

REVELADO 🤯!!! Não sofra mais com a falta de renda. Resolva isso agora!
Venda Doces Caseiros e lucre até 200 reais por dia.

- ✓ As 100 receitas mais deliciosas de Trufas e Doces já feitas até hoje !
- ✓ Recheios incríveis, deliciosos e inéditos!
- ✓ Receitas de pavê e tortas saborosas.

E um super bônus 🎁

Se você adquirir até hoje, vou te presentear com um livro de bolo trufado e um um desconto de 50% <http://bit.ly/trufas-promoção>



FC0EF46.CONTATO.SITE

Que tal 200 reais a mais no seu dia? te ajudaria?

Solicitar agora

👍❤️👎 733

106 comentários 213 compartilhamentos

👍 Curtir

💬 Comentar

🔗 Compartilhar

Modelos De Linhas De Assuntos

LINHAS DE ASSUNTO

Curiosidade

Urgência

Benefícios

Provas

CURIOSIDADE

- ★ Menos _____ = mais vendas
- ★ meio estranho, mas muito rentável
- ★ A perda de R\$ 8.000...
- ★ Então, isso acabou antes de começar...
- ★ Socialmente DESASTRADO -> Melhores RESULTADOS
- ★ TOP: ele aprendeu a lição
- ★ 1.322.956 visitantes grátis do...
- ★ 137% mais vendas com a estratégia “boomerang”
- ★ Você tem medo do escuro?

BENEFÍCIOS

- ★ [Modelos de anúncios do Facebook] Muito mais cliques...
- ★ 20 ideias “estranhas” sobre vendas sociais
- ★ Como fazer 1.347 vendas em 10 dias...
- ★ Como usar “desafios” para gerar mais leads
- ★ 4 estratégias que uso para gerenciar 1247 e-mails por dia
- ★ Como aumentar sua receita em 18 meses
- ★ Jardim vertical: Como nunca mais comprar legumes
- ★ Pegue esses modelos de e-mails prontos...

URGÊNCIA

- ★ 85% de desconto termina à meia-noite
- ★ Seu código de desconto está prestes a expirar
- ★ Acabando em 3... 2... 1...
- ★ Fechando agora!
- ★ Último aviso: [nome do produto] fecha hoje às 23h59
- ★ Última chance para ser um VIP
- ★ Você vai perder agora...
- ★ R\$ 1.325 de desconto acabou para sempre hoje...
- ★ Aviso final (2 horas para acabar)

PROVAS

- ★ [Estudo de caso] R\$ 127.052,12 com uma lista esquecida
- ★ Mãe de dois, perde 12 quilos em 10 dias
- ★ De “desempregado” a um emprego dos sonhos de 6 dígitos
- ★ Um multimilionário me enviou esse email.
- ★ 23.247 leads em menos de 30 dias
- ★ Copie este modelo de vídeo (Gerou R\$ 17.587,12)
(Download)
- ★ [Estudo de caso] aumento de 59% com Instagram
- ★ Em 4 dias, 12 vendas, R\$ 2.400 começando do zero (como?)

ESTRATÉGIAS

- ★ Chame pelo nome (pode melhorar em 23%);
- ★ Ser negativo e contraditório;
- ★ Seja provocativo, controverso ou oportuno;
- ★ Mantenha curto (não mais do que 10 palavras, se possível) (Teste...);
- ★ Use marcas conhecidas quando relevante;
- ★ Use números ímpares e específicos;
- ★ Use caracteres estranhos e “espaços” (ex. \$, &,%, +, _____, [], ->);
- ★ Adicione símbolos (com moderação) para se destacar (pode aumentar as taxas de abertura de 10 a 15%)/
- ★ Símbolos: <http://emailstuff.org/glyph>

Roteiros Dos Vídeos

ROTEIROS DE VÍDEOS

★ 3 TIPOS DE VÍDEOS;

★ Conteúdo;

★ Chamado;

★ Review;

A ESTRATÉGIA PARA VÍDEO

- ✦ Chaves de um “ótimo vídeo”:
 - ✦ Simpatia;
 - ✦ Empatia;
 - ✦ Energia;
 - ✦ Conversa;
 - ✦ Fluidez;
 - ✦ Dinamismo;
 - ✦ Surpresa / Quebrar padrão;
 - ✦ Pessoa real (ou não);

ROTEIROS CONTEÚDO

1. Grande promessa
2. Conteúdo
3. Historia, Apresentação, prova...
4. Conteúdo
5. Loop
6. Chamada para ação
7. Conteúdo
8. Finalização

ROTEIROS CONTEÚDO

1. Grande introdução
2. Peça algo
3. O conteúdo
4. Peça algo
5. Engajamento
6. Engajamento

ROTEIROS REVIEW

- ✦ Analisar Alguma Coisa;
- ✦ Pode ser produto, estratégia (ex. Dieta da Sopa);
- ✦ Faça Um Título Muito Chamativo;
- ✦ Use o mesmo roteiro de conteúdo, Porém O Conteúdo É A Análise;

ROTEIROS CHAMADA

- ★ Comece com uma pergunta:
 - Imagine...
 - O Que Você Faria Se...
 - Como Você Se Sentiria Se...
 - Você Sabe Como Fazer...
 - E Se Você Pudesse...
- ★ Nossa depois que eu comecei a...
- ★ Meu nome é...
- ★ ... Conteúdo... Ou CTA...

Principais Elementos De Uma Copy Efetiva

OS BLOCOS DE UMA COPY

- Quebra De Padrão
- Headline
- Sub Headline
- Visão Do Futuro
- Historia
- 3 Sins
- Apresentação
- Bullets
- Provas
- Depoimentos
- Entrega Detalhada
- **Mostrar O Produto**
- Ancoragem
- Transição Para Oferta
- Bônus
- Garantias
- Porque É Diferente
- **Empilhamentos**
- CTA
- **Escassez E Urgência**
- Fechamento
- **Comunidade**
- P.S.
- FAQs
- ----
- Ganchos
- **Simple, Fácil, Abrangente**
- Pressuposto Do Resultado
- If/Them
- Atenção
- **Benefícios**
- **Objeções**
- **Necessidades**
- **Metáforas**
- Rapport
- Comandos Ocultos

QUEBRA DE PADRÃO

- ★ Usada no início de vídeos de vendas;
- ★ Ideal também usar durante comunicações longas para manter a atenção;
- ★ Filmes tem um “novo acontecimento” a cada 2 minutos;
- ★ Utilize isso;



HEADLINE

- ★ É o destaque da sua Copy;
- ★ Principal elemento para gerar atenção e despertar interesse;
- ★ Gaste um bom tempo aqui, além de fazer testes AB;



SUBHEADLINE

- ✦ Vem logo abaixo da Headline principal;
- ✦ Serve para explicar o que foi dito na Headline, além de gerar mais valor;
- ✦ É uma Headline maior, mais explicada que gera mais interesse;



PINTAR O FUTURO / PONTE PARA O FUTURO

- ★ Descreva um elemento muito visual e muito bom no futuro do seu ouvinte;
- ★ Na maioria das vezes usamos o “imagine”...
- ★ “olha só, presta a atenção aqui em mim, visualiza na sua mente, mas imagina mesmo... Vai lá você acordar, agora imagine isso todos os dias”;



HISTÓRIAS

- ★ Histórias fazem com que as pessoas lembrem de você, mas principalmente Acreditem E Confiam Em Você;
- ★ ... Se conectam com você!
- ★ Melhor se for no estilo “Pesadelo ao Sonho”;
- ★ Jornada Do Herói - Inimigo Em Comum - Herói Por Acidente - Herói Relutante - Perda E Recuperação - Somos Parecidos



TÉCNICA DOS 3 “SIM”

- ★ Objetivo é buscar uma sequência de “sins” do seu cliente, fazendo com que o gatilho do “comprometimento e coerência”;
- ★ Então busque perguntas cuja respostas sejam um sim obrigatoriamente;
- ★ Use também argumentas como “né, certo, correto?”



APRESENTAÇÃO DO PRODUTO

- ★ “Existe um produto, uma solução, um método capaz de mudar tudo...”
- ★ Criar um suspense...
- ★ Revelar como uma grande revelação...
- ★ “e assim, se tudo isso fez algum sentido pra você, hoje nós aqui fizemos algo que ninguém pensou que um dia seria possível de ser feito, nós pegamos tudo, tudo o que é preciso para você lançar o seu negócio na internet sem precisar de mais nada, revelamos todos os passos certos e colocamos dentro de um método simples, fácil e rápido de aplicar, portanto agora, você tem a única oportunidade de colocar as mãos no único, novo e exclusivo Método Expert”



BULLET POINTS

- ★ São elementos especificamente para mostrar benefícios;
- ★ Conhecido como formula da fascinação;
- ★ São como Headlines focadas nos benefícios dos clientes;
- ★ Sua mensagem de vendas deve ser focada em uma solução para sua audiência, os bullets podem apresentar vários outros benefícios que seu publico pode precisar;



PROVAS

- ★ Comprovar que seu produto funciona;
- ★ Fotos, vídeos, dados, estudos científicos, reportagens em grandes mídias;



DEPOIMENTOS

- ★ Transmitem credibilidade para a sua Copy;
- ★ Vídeos são melhores (use vídeos curtos);
- ★ Coloque em texto abaixo dos vídeos partes importantes;
- ★ Se for texto, adicione a foto;



ENTREGA DETALHADA

- ★ Agora é a hora de mostrar as características;
- ★ O que é;
- ★ Como vai ser entregue;
- ★ O que tem;
- ★ Qual o formato;
- ★ Mostre o produto com ilustrações;
- ★ Utilize muitos adjetivos para deixar as características irresistíveis;



ANCORAGEM

- ★ É o processo feito na hora de mostrar o preço do seu produto para que esse preço parece pequeno;
- ★ “veja só, um ano de academia vai te custar uns R\$ 1.200,00, mais todo o tempo que diariamente são horas, mais o que você gasta com transporte... Nossa eu fico cansado só de pensar... Só que hoje você tem uma escolha simples, deixar isso tudo de lado, nem pensar mais nesse horror de gastos e entrar para o método magra por apenas 12x de 37,25, isso dá o preço de um café por dia, isso pouco mais de 1 real por dia... Pense bem, só com academia você iria gastar bem mais que 1200, mas aqui é pouco mais de 1 real por dia... Nem parece verdade... E tem mais, nem falei que com o método magra os seus resultados serão infinitamente mais rápidos”.



TRANSIÇÃO PARA OFERTA

- ★ “bom, como você viu, qualquer pessoa pode ter seu negócio na internet a partir do zero mesmo sem investir nada, mesmo sendo iniciante e mesmo com pouco tempo disponível. E é claro que se você chegou até é porque você é uma pessoa inteligente e viu que é totalmente possível. Portanto chegou agora de eu te apresentar o meu ...”
- ★ “depois que eu coloquei tudo em prática, testei comigo, testei com vários alunos e vi que sim funciona pra qualquer um, eu resolvi desenvolver um método completo que seja replicável por qualquer pessoa, bastando seguir a ordem que eu mostro, nesse método eu coloquei toda minha experiência em detalhes, e hoje você tem a única oportunidade de acessar o ...”



BÔNUS

- ★ Indispensáveis em uma oferta irresistível;
- ★ Servem para gerar mais valor para seu produto, acabar com objeções que seu cliente possa ter e que seu produto não atenda;
- ★ Bônus digitais são ótimos;
- ★ Bônus físicos são ótimos;
- ★ Bônus que vale mais que o produto é muito bom;
- ★ Bônus de problema futuro é estratégico;



GARANTIA

- ★ Com certeza uma das partes mais importante da oferta, é onde você tira todo o risco das contas do ouvinte e prova pra ele que você confia no seu produto;
- ★ Deve ser uma garantia real;
- ★ Deve ser simples de entender;



○ SEU É DIFERENTE

- ★ Comunicação muito simples, apenas para mostrar que seu produto tem benefícios que os dos concorrentes não tem;
- ★ Isso pode ser feito por uma tabela comparativa;
- ★ Ou simplesmente falando...
- ★ Não precisa apontar claramente outros produtos, basta falar os outros... Os que estão no topo...



CTA

- ★ É o pedido direto para o cliente fazer o que você quer que ele faça;
- ★ Seja direto, use verbos;
- ★ Seja claro, rápido, simples, específico;
- ★ Use urgência;
- ★ “clique agora no botão abaixo para entrar”;
- ★ “inscreva-se hoje mesmo e garanta sua vaga. Clique abaixo”;
- ★ “Sim, quero me inscrever”;



FECHAMENTO

- ★ Use gatilho descaso;
- ★ Reforce que ele é responsável agora;
- ★ Adicione urgência;



P.S.

- ★ Indicado para os “scanneadores”;
- ★ Basicamente vai no final das Copys;
- ★ Adicione urgência, os melhores benefícios e um link.
- ★ Entre 3 a 5 linhas;
- ★ “P.S. Seja rápido, essa oferta é válida até hoje as 23:59, depois disso já. Oportunidade igual a essa de lançar seu negócio na internet com o único método que realmente funciona, você só vai ter agora, acesse aqui: <http://...> ”



FAQ

- ★ Geralmente usa-se no final de uma página de vendas para acabar diretamente e sem rodeios com as objeções;



LOOPS - GANCHOS

- ★ Abrir uma ideia para fazer com que seu ouvinte precisa fechar a ideia;
- ★ “eu estava ganhando muito dinheiro, estava indo tudo bem... Porém, eu não estava bem, estava acontecendo algo terrível... Calma, vou continuar aqui daqui a pouco eu te falo porque eu estava assim...”



PROBLEMA BOM

- ★ Serve para mostrar para o ouvinte que ao comprar seu produto é garantido que ele terá resultados e que terá consequências por conta disso;
- ★ Basta mostrar um problema que seu cliente vai ter quando tiver os resultados;
- ★ “agora, uma coisa eu vou te dizer, já começa a pensar no que você vai fazer com suas roupas, porque todas vão ficar grandes”;



SE/ENTÃO (IF/THEN)

- ★ Início de um texto/diálogo que foca nos problemas do seu Avatar;
- ★ E logo em seguida mostra que é possível;
- ★ Seria o Agitar/Resolver da Copy;
- ★ Se....., se....., se....., então.....;



COMANDO DE ATENÇÃO

- ✦ Pedir para o usuário pedir para prestar a atenção em você;
- ✦ Use isso em vários momentos da sua copy;



RAPPORT

- ★ É uma espécie de empatia. Deixar claro que você entende da dor da outra pessoa;
- ★ Use elementos como: “como você sabe...”, “você já deve ter percebido, porque eu assim como você já passei por isso...”, “Se você chegou até aqui é porque nós dois queremos...”, “de coração, eu sei como é, eu te entendo...”
- ★ Use linguagem emocional, palavras emotivas.



COMANDOS OCULTOS DE AÇÃO

- ★ São sugestões poderosas para chamar para ação sem que sejam percebidos;
- ★ “Como você sabe mães de família que se preocupam realmente com os filhos querem passar mais tempo com eles...”
- ★ “No momento que você começar a colocar em prática as técnicas de copy do método sales você verá imediatamente os resultados...”



Modelo De Vídeo/Página De Vendas

MODELO DE PÁGINA DE VENDAS

- | | | | |
|---------------------|---------------------------|------------------------------|--------------------|
| 1. Quebra De Padrão | 11. Entrega Detalhada | 20. Escassez E Urgência | Resultado |
| 2. Headline | 12. Mostrar O Produto | 21. Fechamento | • If/Them |
| 3. Sub Headline | 13. Ancoragem | 22. Comunidade | • Atenção |
| 4. Visão Do Futuro | 14. Transição Para Oferta | 23. P.S. | • Benefícios |
| 5. Historia | 15. Bônus | 24. FAQs | • Objeções |
| 6. 3 Sins | 16. Garantias | ---- | • Necessidades |
| 7. Apresentação | 17. Porque É Diferente | • Ganchos | • Metáforas |
| 8. Bullets | 18. Empilhamentos | • Simples, Fácil, Abrangente | • Rapport |
| 9. Provas | 19. CTA | • Pressuposto Do | • Comandos Ocultos |
| 10. Depoimentos | | | |

Modelo Para Webinario / Lives

MODELO DE WEBINARIO

- Boas vindas
- Apresentação
- Promessa principal
- História
- Agitar o problema
- Apresente-se como solução

ATÉ AQUI APARECER

- Estudos de caso
- Acabar com mitos

- Passo a passo

ATÉ AQUI UNS 40MIN

- OFERTA (IMPORTANTE)?

LINK APARECE AQUI

- Perguntas e respostas
- Pedir para comentar

- Ganchos
- **Simples, Fácil, Abrangente**

- **Pressuposto Do Resultado**
- **If/Them**
- **Atenção**
- **Benefícios**
- **Objeções**
- **Necessidades**
- **Metáforas**
- **Rapport**
- **Comandos Ocultos**

BOAS-VINDAS

- ★ Muita motivação aqui;
- ★ Ser muito pessoal;
- ★ Falar os nomes das pessoas;
- ★ Pedir para falar se estão ouvindo, da onde são...



APRESENTAÇÃO

- ★ Se apresentar;
- ★ Porquê eles tem que ouvir você;
- ★ Autoridade;



PROMESSA

- ★ Deixe claro o que eles vão ganhar aqui;
- ★ Pode se estender aqui, até ser redundante;
- ★ Use as técnicas das “Headlines, bullets, gatilhos...”
- ★ "Nessa Estratégia Vamos Aprender Como No Mínimo Dobrar As Vendas Do Seu Site Em Menos De Duas Semanas Sem Precisar Aumentar O Tráfego. Isso Vai Fazer Com Que Você Tenha Mais Vendas Com O Mesmo Investimento De Tráfego Aumentando Assim Seu Faturamento"



HISTÓRIA

1. Inicia Na Mesma (Ou Pior) Situação Do Seu Avatar
2. Problemas - Tentou, Tentou E Falhou
3. Grande Problema - Grande Queda
4. Grito De Liberdade E Compromisso
5. Descoberto O Segredo Do Sucesso
6. Posição Muito Boa Agora
7. Desenvolveu Um Método Único, Impossível De Falhar
8. Relutou - Mas Você Tem Um Compromisso
9. Outras Estão Usando E Estão Tendo Ótimos Resultados
10. Agora Você Também Pode



AGITAR PROBLEMA

- ★ Técnica “PAS”
- ★ Identifica um ponto de dor do seu Avatar > Fale que realmente é ruim > Mostre que existe uma solução;
- ★ "Inseguro? Não se preocupe, você não está sozinho. Entretanto, se você continuar assim, nunca vai conseguir nada significativamente bom na sua vida. Felizmente há um livro chamado Insegurança Nunca Mais que irá ensina-lo em detalhes com um método passo a passo como ser corajoso, super seguro e confiante em menos de 30 dias... Compre Agora“



AGITAR PROBLEMA

- ★ "E por eu ter passado por isso, realmente eu entendo que não é fácil mesmo, você acaba cada vez mais enrolado com um monte de informações e quando percebe está mais perdido ainda"
- ★ "Realmente as pessoas estão cada vez mais desacreditadas em produtos digitais, é tanta enganação que é difícil pra quem é sério fazer boas vendas"
- ★ "A concorrência esta cada vez pior"
- ★ "Se alimentar bem hoje em dia é cada vez mais difícil"



APRESENTE-SE COMO SOLUÇÃO

- ★ Você sabe resolver;
- ★ “Já faz um tempo que eu venho percebendo isso nos meus alunos. Estudei a fundo, e descobri que as causas são...Sabendo disso eu desenvolvi algumas técnicas ótimas pra superar esse problema”



ACABAR COM MITOS/OBJEÇÕES

- ★ “O João mesmo pensava que não tinha como começar porque não tinha lista. Sim você precisa de lista, por isso que eu desenvolvi um método de criação de lista que simplesmente transforma seu site em uma máquina de geração de lista”;
- ★ “Fica tranquilo, isso que eu vou te mostrar agora funciona mesmo que ...”



ACABAR COM MITOS/OBJEÇÕES

- **Headline**
- **Sub Headline**
- **Visão Do Futuro**
- **História**
- **3 Sins**
- **Apresentação**
- **Bullets**
- **Provas**
- **Depoimentos**
- **Entrega Detalhada**
- **Mostrar O Produto**
- **Ancoragem**
- **Transição Para Oferta**
- **Bônus**
- **Garantias**
- **Porque É Diferente**
- **Empilhamentos**
- **CTA**
- **Escassez E Urgência**
- **Fechamento**
- **Comunidade**
- **P.S.**
- **FAQs**



Como Usar a COPY no Seu Marketing

ANÚNCIOS

- Lembre-se das comunicações persuasivas, dos modelos de títulos e bullets;
- Como o “criativo” é muito importante, lembre-se de incluir elementos de quebra de padrão principalmente destacando da minha que ele esta sendo veiculado e também com ajuda textual, aqui pode usar os modelos de linhas de assunto, por exemplo.
- ★ É Fundamental lembrar do conceito de “Teste”... Também tenha em mente o público que esta recebendo seu anuncio, onde ele está, em que momento, qual dispositivo... Entenda todo o caminho... Se ele esta no celular, a sua página é boa para celular?

INSTAGRAM

- Nas imagens que você posta lembre-se do apelo visual e do profissionalismo, mostre aquilo que você quer mostrar;
- Crie conexão (rapport) postando o dia a dia;
- Ative gatilhos mentais nas postagens: Autoridade, prova, provas sociais...
- Nas legendas lembre-se que o início é o que aparece para o usuário, faça-o ler mais fazendo um início irresistível com os modelos de títulos, linhas de assunto, bullets, etc.
- Nos criativos (vídeos e imagens) use palavras fortes comunicação forte, que gere curiosidade e interesse, lembre-se aqui da quebra de padrão;
- Lembre-se também dos conceitos “início da copy” e “conhecer o público”;
- ★ O Instagram é uma mídia voltada mais para o pessoal, para a conexão com o público, utilizar o Stories é ótimo para isso. Portanto use muito o “emocional” as “historias” e converse mesmo com seu público.

Nos Stories (Instagram, Facebook, WhatsApp, Youtube)

- Pense em sequencias, uma boa sequencia de Stories seria usando o modelo AIDA (lembre-se aqui dos modelos de comunicações);
- Para fazer Stories de conteúdo, lembre dos “Roteiros de Vídeos”... Basta apenas ir dividindo;
- Um ponto que fará muita diferença nos Stories são as quebras de padrão;
- ★ Nos Stories como a maioria assiste sem áudio, use elementos em texto junto, para isso use os modelos persuasivos (títulos, bullets, assuntos...) para despertar curiosidade e interesse em saber mais;

Nos Directs (Instagram, Facebook, WhatsApp):

- Aqui uma das melhores formas é usar a conexão (Rapport) para entender a pessoa do outro lado e se comunicar com ela usando as necessidades, desejos, objeções... Com isso a persuasão é muito mais ativada;
- Lembre-se da estratégia de clareza, não enrole, faça-se entender;
- Os gatilhos mentais são muito validos aqui;
- Também o conceito de “conhecer o produto e conhecer o público”;
- ★ Lembre-se de ter uma conversa com sua audiência o mais emocional possível, entenda as necessidades, desejos, objeções e use todos os argumentos para atingir cada ponto, entendendo o momento que seu lead esta... Se mostre como alguém que vai realmente ajuda-lo, se mostre preocupado, se possível tenha anotações... Isso faz a diferença;

Postagens Sociais(Instagram, Facebook, Youtube, Pinterest, LinkedIn, etc.)

- Lembre-se dos Scanners, Visual de conversão;
- Lembre-se dos modelos de comunicação, títulos, bullets, linhas de assunto, gatilhos mentais, conversa continua, relacionamento, historias, metáforas...
- Loops, modalidades de vendas, necessidades, benefícios, objeções, etc...
- ★ Ponto importante é ter em mente um conjunto de Copy que se completo: Criativo e texto;

Vídeos de Conteúdo

- Utilize os roteiros de vídeos, a conexão emocional e os gatilhos mentais (como por exemplo adicionar pontos de prova e autoridade no vídeo).
- A conexão emocional e a conversa continua são essenciais aqui;
- ✦ Em vídeos de conteúdo você não vende sempre, porém lembre-se de fazer uma chamada a ação e incluir o usuário em um funil, e com os gatilhos mentais nos vídeos a venda é consequência;
- ✦ Em vídeos de conteúdo é bem possível usar uma espécie de modelo de webinar.

Emails

- Utilize os roteiros de vídeos, a conexão emocional e os gatilhos mentais (como por exemplo adicionar pontos de prova e autoridade no vídeo).
- A conexão emocional, a conversa continua e a HISTÓRIA são essenciais aqui;
- ✦ Emails que contam uma boa história e mostram vários benefícios do porquê ele tem que clicar e ir para o próximo passo são os melhores;
- ✦ Pense no porque alguém abriria seu email, analise muito bem o “remetente, a linha de assunto e o início do email”.
- ✦ Em sequências lembre-se da conversa continua, dos loops e do cliffhanger;

Posts de Blog

- Lembre-se dos roteiros de vídeo, pode usar nos textos também.
- O conceito de Scanners;
- ★ Lembre-se dos modelos de copy, os blocos... E em textos de blog o ideal é apresentar uma ideia, entregar um conteúdo relevante e então fazer uma transição para oferta;
- ★ Caso fazer uma oferta seja muito agressiva, o que pode ser feito da mesma forma é fazer a transição para uma isca digital e então colocar em um funil;